



Людмила
ДАНИЛКИНА

Чистый бизнес, или Как заработать на пыли и грязных коврах

Ох уж эта генеральная уборка в квартире. Диву даёшься: откуда столько пыли и хлама берётся? При этом любая хозяйка полагает, что она всё знает про то, как навести порядок в доме. Э-э, нет, нам только так кажется, потому что когда за швабры и пылесосы берутся профессионалы, начинаешь понимать, что тебе этому процессу нужно обучаться с чистого листа...

— Для меня клининг стартовал с генеральной уборки в своей квартире по весне. Везде обеспылить, занавески перестирать, окна вымыть... Решила пригласить людей из фирмы, чтобы всё это сделала за меня, — улыбаясь, вспоминает, как начиналось дело, Светлана РУМЯНЦЕВА. — Полезла в Интернет искать объявления и почти сразу увидела предложение о продаже в Новгороде франшизы клининговой компании. Подумала, а почему бы не рискнуть — в бизнесе я уже давно: есть сеть хозяйственных магазинов, и с ассортиментом товаров для уборки, в общем-то, была знакома. Разузнала всё про фирму с франшизой. Ее основали два друга-студента, которые, пока учились, одну из своих бизнес-идей реализовали на практике. Раскрутили дело и уже отлаженный механизм решили продать. Стоимость франшизы меня волне устроила: за 200 тыс. рублей получила зарегистрированное юридическое лицо — общество с ограниченной ответственностью, хороший сайт, технику для работы в домах и офисах, формулы расчета цены уборки в зависимости от метража, загрязненности и прочих факторов.

— **Компания с общим названием действует сейчас в нескольких городах России...**

— Да, клининг — выгодное дело, и на франшизу есть спрос. Но хочу сказать, что наименование хоть и единое, но в каждом городе фирмы идут своим путем, предлагая разные услуги — по спросу и востребованности.

— **И какие виды услуг интересуют новгородцев?**

— Если говорить о том, кто чаще обращается в клининговую фирму, то это, как правило, семьи среднего и высокого уровня доходов, живущие в больших домах или квартирах, на уборку которых уходит масса времени и сил. Но не только состоятельные люди звонят. Нередко просят окна вымыть, навести порядок только в ванной комнате или на кухне. И очень много заявок на уборку помещений после ремонта, перед или после сдачи квартир в аренду.

Постепенно к людям приходит понимание того, что когда работа занимает львиную часть дня и домой они частенько приходят затемно, имеющееся свободное время лучше посвятить общению с близкими, а не мытью полов и борьбе с пы-

лью. Это вполне можно поручить профессионалам.

— **Вы говорите, что клининг — прибыльное дело. Это значит, что конкуренция в бизнесе большая?**

— Когда два года назад мы купили франшизу, в Великом Новгороде было всего две-три фирмы, специализирующиеся на уборке. Сейчас их порядка десяти. И это только тех, что официально зарегистрированы. Добавьте к ним еще частных, которые дают объявления об уборке в рекламных изданиях. Так что конкуренция действительно растет. При этом наблюдается довольно большой разброс по ценам на услуги. Одни считают от метража, другие к этому еще загрязненность добавляют, затраты на рабочих и прочее, прочее. Однако не скажу, что на новгородском рынке клининговыми фирмами приходится локтями толкаться — с коллегами складываются партнерские отношения: мы часто консультируемся по тому, как лучше и быстрее процесс осуществлять, и даже сотрудниками делимся, если необходимо в короткий срок большую площадь убрать.

Но к кому действительно есть недоверие, так это как раз к тем индивидуалам, что массово дают объявления в газетах. Случается, что нашу фирму вызывают навести порядок после таких вот горе-чистиль, у которых, как правило, нет ни специальных навыков, ни средств для профессиональной уборки.

— **К слову, о средствах для уборки. В магазинах — широкий выбор таких товаров. А насколько они, на ваш взгляд, эффективны?**

— В принципе хозяйка для того, чтобы дома навести порядок — оттереть, отмыть без разводов, обезжирить, снять налет,

спокойно найдет в любом магазине подходящие средства. Но нужно внимательно читать их состав, поскольку какие-то ингредиенты могут не подойти для имеющихся типов поверхностей и испортить их.

Мы и для профессиональной уборки часть товаров приобретаем в городских торговых центрах. Но основной объем закупаем на российских заводах, специализирующихся на выпуске бытовой и специальной химии. Ассортимент сейчас очень большой, производство не стоит на месте, поэтому периодически ездим на профильные выставки, где не только химию выбираем, но и инструменты. Казалось бы, купил в супермаркете швабру и мой ю. Но нет, китайские образцы, а именно такими и завалены наши магазины, хороши для использования разве что раз в неделю в небольшой квартире. После же одной профессиональной уборки — а в стандартной двушке она длится пять-семь часов — швабру можно выбросить. Так что и к подбору инструментария нужно подходить со знанием дела.

— **Светлана, рассказывая про клиентов, вы в основном говорите о людях, которые приглашают вас к себе домой. А насколько новгородские предприятия, торговые фирмы и бюджетные организации проявляют интерес к клининговым предложениям?**

— Мы убираем офисы площадью до 1000 кв. метров, нередко поступают заявки от компаний на мойку окон с внешней стороны. Но это всё заказы от предпринимателей. Что же касается учреждений образования, культуры, медицины, которые всё больше отдают непрофильные функции на аутсорсинг, то сейчас мы просчитываем, будут ли выгодны контракты с ними. С одной стороны, бюджетная сфера еще слабо охвачена бизнесом, и можно занять пустующую нишу.

С другой — муниципальные и областные организации а и иногда на длительное время задерживают выплату денег частным фирмам по уже выполненным ими работам, что, понятно, невыгодно предпринимателям.

— **Конкуренция заставляет вас искать новые направле-**

« Когда два года назад мы купили франшизу, в Великом Новгороде было всего две-три фирмы, специализирующиеся на уборке. Сейчас их порядка десяти. И это только тех, что официально зарегистрированы. Добавьте к ним ещё частных, которые дают объявления об уборке в рекламных изданиях.

ния чистого дела или на ваш век грязи и так хватит?

— В бизнесе нельзя плыть по течению. Что касается нашей фирмы, то новые идеи каждый раз подбрасывают клиенты. Так было, например, с прачечной. Я уже говорила, что среди наших заказчиков достаточно состоятельных семей, живущих в коттеджах. А там 10–15 высоких окон, и на каждом — тюль и шторы, которые регулярно нужно снимать, стирать, затем обратно вешать. Хозяйки стали интересоваться, а не возьмемся ли мы за это. А почему нет? Год назад запустили прачечную, причем мы сами выезжаем к клиентам — снимаем, забираем вещи, после стирки и утюжки привозим назад.

К слову, в последнее время всё больше новгородцев пользуются услугами прачечной, если, скажем, у них дома своя стиральная машина сломалась. Появились запросы от фирм, занимающихся организацией праздников: они сдают нам свои скатерти и салфетки, которые нужно отстирывать.

— **Не так давно вы ездили в Москву — перенимали опыт по уборке ковров...**

— Да. Это еще одно перспективное направление клининга, к которому нас опять-таки клиенты подтолкнули. Если вы хотите иметь дома на полу ковры, то нужно быть готовыми их стирать.

— **Ну а как же реклама по телевидению средств, которые достаточно вспенить на ковре, дождаться, когда высохнет, и протереть по поверхности пылесосом?**

— Проверено опытным путем: этот метод работает только в том случае, если у людей есть мощный пылесос и моющая машина. А такая техника далеко не в каждом доме присутствует. Обычный пылесос полностью не вытягивает грязь и частицы моющего средства. На фабрике в Москве для нас, проходивших обучение, провели опыт: тщательно пропылесосили ковер, потом специальная автоматическая выбивалка еще приличного размера мешок грязи из него выколотила. И только после этих манипуляций ковер отправился на мойку.

Запросов от новгородцев по поводу ковров поступает много. Поэтому мы и начали изучать данную тему, предполагая ее развитие. Хотим приобрести аппарат, который проводит весь комплекс очистки. Цена вопроса — около 4 млн рублей. Либо в лизинг будем покупать, либо привлекать средства сторонних инвесторов.

— **За два года занятия клинингом вы, наверное, так напрактиковались, что в вашей квартире всё блестит и сверкает?**

— Ну что вы! — смеется Светлана. — С работы возвращаюсь поздно, поскольку заказов много, а я ведь не только слежу за процессом, но и сама часто занимаюсь уборкой у клиентов. Так что дома на себя взяла обязанность по приготовлению ужина. А чистоту наводят мои домашние...



Фото из архива Светланы Румянцевой

« Казалось бы, купил в супермаркете швабру и мой ю. Но нет, китайские образцы, а именно такими и завалены наши магазины, хороши для использования разве что раз в неделю в небольшой квартире. После же одной профессиональной уборки — а в стандартной двушке она длится пять-семь часов — швабру можно выбросить.